

<<商务英语谈判高频话题>>

图书基本信息

书名：<<商务英语谈判高频话题>>

13位ISBN编号：9787508468907

10位ISBN编号：7508468902

出版时间：2009-11

出版时间：水利水电出版社

作者：浩瀚

页数：318

字数：403000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<商务英语谈判高频话题>>

### 前言

随着全球一体化程度的不断加深，中国对外经贸合作领域也日益广阔。中国丰富的人力资源和自然资源吸引了很多国外投资商，中国企业也纷纷到国外投资建厂。在这种形势下，国际商务谈判的重要性日益明显。

国际商务谈判涉及到与项目投资和商品买卖有关的广泛领域，谈判内容主要涉及到价格、数量和质量、佣金、包装、代理、保险、装运、支付、申诉与索赔、仲裁、技术转让、融资方式、补偿贸易和加工贸易等等。

本书从应用角度出发，针对商务谈判中的英语语言特点而编写，注重提高谈判人员的英语口语技能和商务业务技巧及能力。

本书共分31章，其中第1-6章，主要讲述商务谈判前的各项准备工作，为成功的谈判打下良好的基础；第7-9章，简要讲述谈判的过程；第10-31章是全书的核心，共有22章，对谈判涉及的各项内容进行详细讲解。

书中每章分为先听为主、多变表达、情景会话、熟背生巧四个环节，由点到线，由线到面，力求学以致用，举一反三，让读者掌握各种商务情境下的英语表达方式。

## <<商务英语谈判高频话题>>

### 内容概要

本书所选取的素材涉及商务项目投资、谈判、买卖等广泛领域，注重提高商务人士的口语应用及谈判技巧。

本书为广大对外经贸合作提供了一个良好而生动的谈判情景示范，有助于企业与个人获得最大竞争力。

## <<商务英语谈判高频话题>>

### 书籍目录

前言Chapter1 约定谈判对象Chapter2 市场调查Chapter3 商务文化与习俗Chapter4 会面前准备Chapter5 机场接待Chapter6 招待客户Chapter7 开始谈判Chapter8 暂停/继续谈判Chapter9 结束谈判Chapter10 产品介绍Chapter11 公司介绍Chapter12 价格谈判Chapter13 佣金谈判Chapter14 质量与数量谈判Chapter15 包装谈判Chapter16 装运谈判Chapter17 支付谈判Chapter18 订货谈判Chapter19 保险谈判Chapter20 合同谈判Chapter21 索赔谈判Chapter22 仲裁谈判Chapter23 商品检验谈判Chapter24 竞标谈判Chapter25 商标与专利谈判Chapter26 合资企业谈判Chapter27 技术转让谈判Chapter28 代理谈判Chapter29 补偿贸易谈判Chapter30 加工装配贸易谈判Chapter31 寄售和易货贸易谈判

<<商务英语谈判高频话题>>

章节摘录

A : Today , international businessmen and businesswomen increasingly find themselves working in multicultural environments. B : Yes , it's common that. Some people make the mistake of seeing foreign cultures through their own habitual cultural lenses. For example , Americans believe that looking ( : It someone directly in the eye during negotiations indicates honesty and sincerity , but the British believe such a gesture to be a mark of rudeness. A : So before entering into international negotiations there are some issues to consider , such as cultural influences , cultural types , and cultural variables. B : At the same time , we also need to know that people in a national culture also belong to many different subcultures , such as region , religion , class , ethnicity , and profession. Sometimes these subcultures can be just as important in shaping an individual's behavior as national culture. A : And you know even a wink , a subtle gesture can all be signals that punctuate the spoken words.

## <<商务英语谈判高频话题>>

### 编辑推荐

强化听力 一步到位 《商务英语谈判高频话题》特聘经验丰富的美籍外教录音。其发音纯正、语调丰富，必定能带给您全新的语境感受。

多变表达 丰富多彩 我们选用更多样的句意表达。来满足您展示英语更高水平的要求，必定能让您在竞争中脱颖而出。

情景会话 即学即用 打造最全面最地道的会话场景，必定能让您在实践中更加灵活地交流和表达，让人刮目相看。

熟背生巧 出口成章 挑选与各单元内容相关的小短文，必定能让您在另一个角度感受英语语言的魅力。

<<商务英语谈判高频话题>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>